

海峡保险泉州分公司 争当民企高质量发展“护航人”



提升理赔效率 急企业之所急

“海峡保险公司心系客户、服务热情,这让我们感到非常安心!”福建省安泰建材实业有限公司负责人发自肺腑地说道。去年8月,安泰建材向海峡保险泉州分公司送来两面锦旗,衷心感谢其“雪中送炭”,及时预付赔款,助力企业复工复产。

原来,受台风“杜苏芮”影响,安泰建材厂房被大风摧毁,生产车间遭大量雨水灌入,生产机器、厂内存货等严重受损。接到报案后,海峡保险泉州分公司第一时间调派理赔骨干力量赶往现场进行勘查,并向企业提供施救资源和防止损失扩大的建议。同时,根据大灾时期“特

海峡金桥财产保险股份有限公司(简称“海峡保险公司”)是福建本土首家且唯一一家国有法人全国性保险公司,是“福建人自己的保险公司”。多年来,海峡保险泉州分公司积极响应泉州市委市政府号召,深耕泉州实体经济,坚守保险保障本源,不断创新产品,持续做优服务,持续为民营企业高质量发展提供全方位的金融服务。



事特办”原则,公司主动向企业提出包含预付的理赔方案。随着350万元预付赔款支付到账,安泰建材的燃眉之急得到有效解决。

及时预付暖人心,大灾面前显担当。从台风“杜苏芮”登陆前深入重点企业开展安全隐患排查,助力企业防灾防损、风险减量,到台风登陆后迅速启动绿色理赔通道,助力复工复产,海峡保险泉州分公司自觉履行社会责任和服务承诺,与客户共克时艰。

创新服务模式 敢于啃硬骨头

作为著名的“中国鞋都”,晋江市陈埭镇企业众多,产业集聚,沿街密集的商铺彰显着这座城市的繁荣与活力。然而,近年来陈埭镇沿街商铺由于电气设备老化、安全设施疏于维护等原因造成的火灾事故也时有发生,这让不少保险公司对这个市场望而却步。

“越是难啃的骨头越要啃”,海峡保险

泉州分公司迎难而上,孕育出“店安保”项目。该项目除了包含三年123万元的人身财产保险保障外,还为商铺额外免费安装安全监测设备智能烟感器,并提供三年免费的监测技术支撑和预警服务。

从2022年开始,海峡保险泉州分公司携手陈埭镇相关部门积极推进安全风险监测预警平台建设,以陈埭湖中村为试点,积极探索“保险+科技+服务”安全管理新模式,引导商铺、出租房公寓、企业等业主购置安全保险“店安保”,在保障群众人身财产安全的同时,结合消防安全物联网监测应用,加快安全监测设备覆盖和完善,进一步提升监测预警能力和防控水平。

在陈埭镇,受益于“店安保”的企业商户很多。该镇一家沙县小吃店因老板临时外出忘记关火,导致水壶烧干引发烟雾。幸运的是,店内安装的智能烟感器及时侦测到烟雾,并将信息传输至安全风险监测预警平台。该平台立即通知当地联防人员赶赴现场施救,成功避免火灾的发生。据悉,“店安保”项目在2022年-2023年试点期间,共计承保客户数93家,承保保单428笔,提供风险保障金额15586万元,有效保障企业客户的生产经营活动。

未来,海峡保险泉州分公司将继续坚守金融为民的初心,践行保险社会责任,不断探索更多“保险+科技+服务”系列创新服务模式,持续为民营企业疏困解难、保驾护航。(郑鸿隆 郭芳蓉)

险资活水加速 流向不动产 物流仓储等领域受关注

2023年以来,险资对不动产投资热情升温,险资活水流向不动产市场呈现出加速态势。从投资偏好来看,险资进一步转向追求长期稳定现金流回报的不动产产权资产,核心城市高性价比办公类、商业类地产以及产业园、仓储物流等持有型不动产在险资中的受追捧程度明显提升。

寿险巨头投资物流园

2月19日,平安人寿公告称,公司收购鹤山市合能商贸有限公司、维龙(江门蓬江)供应链管理有限公司、安华维龙(西咸新区)仓储服务有限公司三家公司100%股权。目前,该投资项目已完成平安人寿内部审批并已签署股权收购协议等交易文件。

“仓储物流等投资标的属于物流基础设施行业,也属于民生工程方向,具有收益稳定、韧性较强等特点,安全性、稳健性高,符合保险资金资产负债匹配标准。”一位大型险企人士表示。

经梳理发现,平安人寿是险资投资房地产领域的“领头羊”之一,近年来在大宗不动产交易方面持续发力并大手笔加码投资,包括以330亿元收购凯德集团旗下六个来福士资产包的部分股权、以不超过73.33亿元投资4个北京、上海产业园区及研发办公项目等。

险资持续加码不动产

事实上,2023年以来,险资活水流向不动产市场呈现出加速态势。平安人寿、友邦人寿、海保人寿、大家人寿、中邮人寿、泰康人寿、太保寿险、建信人寿等多家险企发布了40多份关于大额不动产投资的信息披露公告。

从投资标的来看,北京、上海重要地段的存量不动产项目受到险资青睐。业内人士指出,核心城市、核心区域的高性价比项目,是险资配置资产、平衡收益与风险的常见选择。

易居研究院研究总监严跃进表示,相关项目大多位于经济发达城市的核心地段,资产质量较好,将为后续获取长期稳定收益奠定基础。

从近年情况来看,险资不动产投资偏好也出现一些变化,包括进一步转向追求长期稳定现金流回报的不动产产权资产。专家表示,这类资产可以贡献长期稳定的现金流,且相较于固定收益类产品而言,具有更好的通胀避险属性,较好地契合了保险资金的长期收益要求。

看重“募投管退”机制

“近年来,险资在配置不动产方面,对办公类、商业类以及康养地产、长租公寓、产业园区、物流仓储等领域具有一定偏好。”前述大型险企人士表示,“尤其是产业园区、物流仓储领域有稳定现金流、有退出渠道的不动产项目,更受险资青睐,险资能够通过公募REITs(不动产投资信托基金)退出,项目流动性有保证。”

险资投资公募REITs,也更偏爱底层资产为产业园和仓储物流的项目。业内人士预计,总体来看,险资投资不动产具备持续动力,随着公募REITs等金融工具日趋成熟,“募投管退”链条完整闭环,越来越多的优质不动产项目有望获得险资的支持。

(中新)

定价和成本结构得到优化

2023年超六成险企车均保费下降

局业务之一。

不同于之前的粗放式发展,在车险综合改革之后,车险领域的主旋律变成“降价、增保、提质”。如何让消费者获得更多服务、更实惠的价格成为当前保险公司在车险领域探索的主要方向之一。

从数据对比来看,相较于2023年三季度的车均保费数据,有36家险企的四季度车均保费出现下滑情况;相较于2022年的车均保费数据,有35家机构的2023年车均保费都低于2022年,也就是说,2023年超过六成的险企车均保费同比下降(有三家无2022年参考数据)。

车险定价往精细化方向发展

“车险行业经历了非常明显的三个阶段:2015年之前,行业对风险的差异性关注不多,导致对车险风险的理解不是很完整;2015年之后,行业开始逐步关注风险的差异化,到2020年综改就特别关注。”业内人士表示,当下行业对风险的关注不止停留在差异化方面,而是更多地去关注差异化背后的原因。

而这些也是监管的指导方向之一。2023年9月,监管下发《关于加强车险费率管理的通知》,严格规范车险费用管理,随后各地监管开始落实监管文件,规范车险行业手续费,行业进入“禁止返佣”时代。禁止返佣后,车险的价格差别开始显现,保险公司开始根据风险测算的结果给汽车定价。

“监管希望保险行业‘降费增保’,目的是促进整个社会稳定,所以监管希望保险公司降费,让每个老百姓都能买到保险;而保险公司除了要增加车辆保额,还要盈利。”某车险科技平台人士表示,保险不同于其他商品,它的盈利是滞后的,也就是说,保险公司今年卖的车险产品,到明年才能知道是否实现盈利,所以监管希望保险公司能从源头来做风险把控,区分出车辆的风险并进行精细化定价,从而保证这辆车在一年后是盈利的。

新能源车险有机遇也有挑战

在竞争的驱使下,很多机构开始将目光锁定到新能源车险领域。乘联会数据显示

示,1月,全国乘用车市场零售销量达到203.5万辆,同比增长57.4%。1月,国内新能源乘用车批发销量达到68.2万辆,同比增长76.2%,渗透率为32.6%,较2023年1月26.8%的渗透率提升5.8个百分点。

新能源车辆的增加,让保险机构看到了新蓝海,车险头部机构均将新能源车险作为业务增量的重点。以“老三家”为例,2023年上半年,太保产险新能源车险保费收入同比增长65.1%;人保财险新能源车承保数量达282.4万辆,同比提升54.4%。

“随着国家两碳战略的推进,新能源汽车的市场份额不断上升,新能源车险也是财产险行业发展的必然方向。”业内人士表示,当然新能源汽车的成本结构和风险特性与传统燃油车有很大差异,尤其很多新能源汽车都引入自动驾驶等新技术,并且在使用过程中还产生有网络安全、产品责任和数据隐私等多方面的新风险,因此出险概率和维修成本更是和传统燃油车迥异。这就需要险企从数据、人才、精算、风控和流程等领域,打造适合险种的专业能力。”(中新)

35家险企车均保费同比下降

国家金融监督管理总局数据显示,2023年车险保费收入为8673亿元,正因市场规模大,车险是财险机构重点布

半城烟火半城仙 千古风华千古情

